



Ihre Immobilien- makler

**Besser mit
Profis!**



Sparkasse
an Ennepe und Ruhr
ImmobilienCenter

Sparkassen- Immobilienvermittlung

Wir kennen den Markt.

Sehr geehrte Eigentümer,

vielen Dank für die Gelegenheit, mit Ihnen über den Verkauf Ihrer Immobilie zu sprechen.

Für den Beginn einer Zusammenarbeit und den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie braucht man zunächst zwei Dinge: Ein offenes Gespräch über Ihre Vorstellungen und Erwartungen und anschließend Ihr Vertrauen in uns.

Das heißt, Vertrauen in unsere Erfahrung im regionalen Markt und in unser Versprechen, alles Notwendige zu tun, um Ihr Ziel zu erreichen: schnellstmöglicher Verkauf zum bestmöglichen Marktpreis. Dabei setzen wir von Beginn an auf Transparenz. Sie sollen wissen, welche Leistungen Sie von uns erwarten können, welche Herausforderungen bestehen und welche Schritte bis zum Erfolg notwendig sind.

Lassen Sie sich im folgenden Überblick darüber informieren, welcher Service Sie bei uns erwartet und welche Dienstleistungen wir Ihnen im Rahmen unseres Rundum-Services bieten können.

Wir möchten, dass Sie Ihre Immobilie mit vollster Überzeugung in unsere Hände geben. Als Garantie geben wir Ihnen unser Leistungsversprechen. Nehmen Sie uns gerne beim Wort!

Ihr Team des
S-ImmobilienCenters
der Sparkasse an
Ennepe und Ruhr

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die weitere gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Unser Service für Immobilienverkäufer



Objektbesichtigung und Aufbereitung der Unterlagen

Sorgfältiges Zusammentragen aller relevanten Objektdaten und Fakten. Das schafft Transparenz für alle Beteiligten.



Marktpreiseinschätzung

Orientiert an der aktuellen Marktlage ermitteln wir den marktgerechten Verkaufspreis.



Energieausweis

Wir sind Ihnen bei der Beschaffung eines Gebäude-Energieausweises behilflich.



Professionelle Objektpräsentation

Wir erstellen ein aussagefähiges Exposé. Falls nötig, bereiten wir Pläne und Grundrisse auf und besorgen behördliche Unterlagen (z. B. einen Lageplan).



Auswertung unserer Interessentendatenbank

Alle in unserem Hause registrierten Immobiliensuchenden, die für Ihre Immobilie in Frage kommen, werden umgehend angesprochen.



Kommunikation

Zum Nutzen unserer Kunden präsentieren wir regelmäßig Ihre Immobilie in regionalen und überregionalen Internetportalen.



Terminmanagement

Wir sorgen für effiziente Terminabsprachen und Verhandlungen mit solventen Kunden – Besichtigungen nur bei echtem Interesse.



Finanzierungsmöglichkeiten

Zu Ihrer Sicherheit achten wir auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Interessenten: Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis.



Notartermin

Komplette Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages sowie gemeinsame Wahrnehmung des Notartermins.



Rundumberatung

In allen immobilienpezifischen Angelegenheiten gilt:

**Wir sind für Sie da –
auch nach dem Verkauf.**

Professionelle Marktpreiseinschätzung

Wir kennen den regionalen Markt und sind Ihnen bei der Festlegung des optimalen Verkaufspreises behilflich. Der richtige Angebotspreis ist dabei weniger eine Frage des Gefühls, sondern das Ergebnis einer marktorientierten Analyse.

Baupläne
Energieeffizienz
Haustyp
Renovierungsrechnungen
Lageplan
Marktkennntnisse
Mietverträge
Bodenrichtwert
Grundbuchauszug
Baubeschreibung



Energieausweis – Wir helfen Ihnen dabei

Gern sind wir Ihnen bei der Beschaffung eines Gebäude-Energieausweises behilflich.

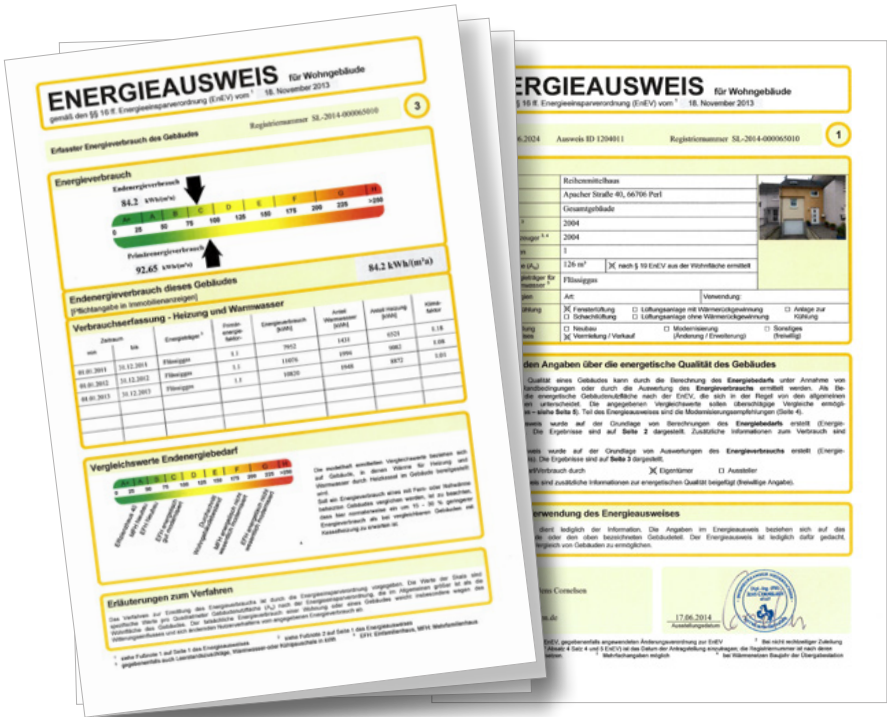


Was müssen Sie beachten?

Spätestens zum Zeitpunkt der Besichtigung müssen Eigentümer potenziellen Käufern oder Mietern einen Energieausweis vorlegen. Je nach Art des Objektes ist ein verbrauchsorientierter Energieausweis oder ein bedarfsorientierter Energieausweis gefordert.

Kennwerte in Anzeigen

Zudem müssen in den Immobilienanzeigen die energetischen Kennwerte angegeben werden.



Professionelle Objektpräsentation

Setzen Sie Ihre Immobilie in Szene.

Der erste Eindruck zählt!

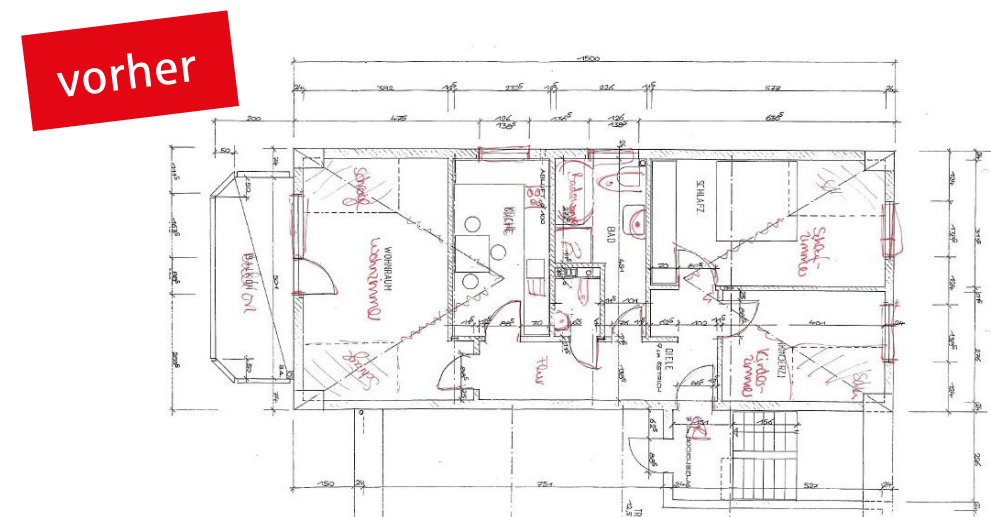
Entfernen Sie vor dem Fototermin jegliche Utensilien und übermäßige Dekoration, die den Raum unruhig oder sogar unordentlich wirken lassen. Betrachten Sie Ihr Haus mit den Augen eines möglichen Käufers. Die Fotos sollen ganz unterschiedliche Interessenten ansprechen.



Für die richtige Präsentation arbeiten wir je nach Objekt außerdem mit einer professionellen Fotografin zusammen und setzen zusätzlich auch eine eigene Drohne für besondere Blickwinkel ein.

Grundrissaufbereitung

Wir lassen Ihre Grundrisse professionell aufbereiten und übernehmen auch dafür die Kosten.



Der richtige Käufer zum richtigen Zeitpunkt

Auswertung unserer Interessentendatenbank und Terminmanagement.



In unserer Interessentendatenbank ist vielleicht schon der richtige Käufer

Wir betreuen regelmäßig eine Vielzahl an Interessenten, die auf der Suche nach Immobilien in unserem Geschäftsgebiet sind. Mit diesen Kunden stehen wir regelmäßig in Kontakt und aktualisieren die Daten und deren Wünsche. Darüber hinaus bieten wir perspektivische Finanzierungsgespräche an, sodass jeder Interessent im Rahmen seiner Möglichkeiten das passende Angebot vorgelegt bekommt. Dadurch erreichen wir eine schnelle Vermarktung.

Ein effizientes Terminmanagement hat für uns höchste Priorität

Wir sorgen für konkrete Terminabsprachen nur mit Kunden mit Finanzierungsmöglichkeiten, welche ein echtes Interesse an Ihrer Immobilie zeigen. Natürlich nehmen wir an allen Terminen und Verhandlungen teil und stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Finanziell und rechtlich auf der sicheren Seite

Finanzierungsmöglichkeiten und Notartermin.

Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis

Unsere Finanzierungsberater bieten Ihren Kaufinteressenten maßgeschneiderte Finanzierungsmöglichkeiten unter Einbezug von staatlichen Zuschüssen (KfW) und WohnRiester (Zulagen). So haben wir einen Überblick über die finanziellen Möglichkeiten der Kaufinteressenten.

Eine Verpflichtung des Käufers, die Finanzierung über die Sparkasse abzuwickeln, besteht nicht.

Begleitung gewährleistet

Die komplette Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages wird über uns in Auftrag gegeben und begleitet.

Vor dem Notartermin werden wir, falls gewünscht, den Entwurf des notariellen Kaufvertrags mit Ihnen besprechen und offene Fragen klären.

Die gemeinsame Wahrnehmung des Notartermins ist selbstverständlich.



Ausgezeichnet für ihre Fairness

Unsere Immobilienmakler.



Zum zehnten Mal in Folge Top-Platzierung in der FOCUS-MONEY-Studie „Fairster Immobilienmakler“

Wie fair und partnerschaftlich gehen Immobilienmakler mit ihren Kunden um? Und wie steht es mit ihrer Beratungs- und Servicequalität? Auch 2024 ist FOCUS-MONEY diesen Fragen in Zusammenarbeit mit dem Kölner Analyseinstitut ServiceValue nachgegangen.

Das Ergebnis: Die Immobilienmakler von LBSi und Sparkasse gehören weiterhin zu den fairsten Maklern Deutschlands.

So ermittelte FOCUS-MONEY die Ergebnisse

Um die Fairness der Makler messen zu können, legten die Experten von ServiceValue fünf Kategorien und 27 Merkmale fest, die einen fairen Makler ausmachen. Nach diesen bewerteten mehr als 2.500 Kunden ihre Erfahrungen mit 34 überregionalen Immobilienmaklern.

Gesamtnote:

SEHR GUT ✓

Bewertung unserer Makler insgesamt:

In allen fünf Kategorien wählten unsere Kunden ihre Immobilienmakler von LBSi und Sparkasse in die Top-Rankings unter die fairsten Makler Deutschlands. Insgesamt erreichten unsere Immobilienmakler damit ein glattes „sehr gut“ für ihre Fairness.

Überzeugen auch Sie sich von der Qualität unserer Immobilienmakler. Lassen Sie sich beim Kauf oder Verkauf Ihrer Immobilie von uns unterstützen.



Das Ergebnis unserer Immobilienmakler im Detail:

Note:
SEHR GUT ✓

Faire Leistungsqualität

- ✓ Marktkennntnisse
- ✓ Fachkompetenz
- ✓ Glaubwürdigkeit der Referenzen
- ✓ Immobilienbewertung
- ✓ Beratung zu technologischen Neuerungen
- ✓ Umfassende Erfahrung

Note:
SEHR GUT ✓

Faire Kundenkommunikation

- ✓ Schriftliche Vereinbarungen
- ✓ Verbindlichkeit von Aussagen
- ✓ Angemessener Informationsumfang
- ✓ Verständlichkeit der Angebots- und Vertragsunterlagen
- ✓ Vertrauensvolle Kommunikation

Note:
SEHR GUT ✓

Faires Preis-Leistungs-Verhältnis

- ✓ Kostentransparenz
- ✓ Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Höhe der Gebühren

Note:
SEHR GUT ✓

Fairer Kundenservice

- ✓ Kontaktmöglichkeiten
- ✓ Terminvereinbarungen
- ✓ Freundlichkeit
- ✓ Besichtigungen
- ✓ Reaktionszeit auf Anfragen
- ✓ Vollständigkeit der Immobilien-Anzeigen
- ✓ Zugang zu Immobilien-Anzeigen

Note:
SEHR GUT ✓

Faire Kundenberatung

- ✓ Verständlichkeit der Beratung
- ✓ Eingehen auf Kundenbedürfnisse
- ✓ Transparenz der Vorgehensweise
- ✓ Beratung bei Vertragsabwicklung
- ✓ Passgenaue Bedarfsanalyse
- ✓ Zeit für Beratung

Faire Courtage Teilung

Neuregelung der Aufteilung der Maklerprovision beim Verkauf von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern.

Regelungen zur Maklerprovision

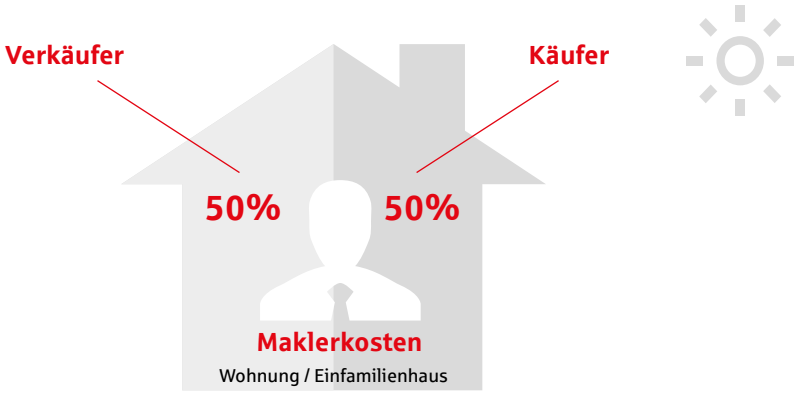
Ist beim Immobilienverkauf ein Makler im Spiel, fällt Provision an. Wer aber zahlt diese? Es gab bisher in Deutschland regional sehr unterschiedliche Provisionsregelungen. Mit Einführung des Maklergesetzes in 12/2020 gelten bundesweit einheitliche Regeln. Wir sagen Ihnen, was es zu beachten gilt.

Mit dem Bestellerprinzip bei Vermietung ist seit 2015 klar geregelt – wer den Makler bestellt, der muss ihn auch bezahlen. Bei dem Kauf von Immobilien kam es hingegen oft dazu, dass eine Vertragspartei (häufig der Käufer) die gesamte Maklerprovision zahlen musste. Um dies zu verhindern, wird in abgewandelter Form – auch beim Immobilienkauf – eine Regelung für die faire Teilung der Maklerprovision angewandt.

Der Makler ist nun beiden Seiten FAIRpflichtet!

Mit der gesetzlichen Regelung ist eine hälftige Teilung der Maklerprovision Pflicht, wenn der Makler aufgrund von zwei Maklerverträgen für Verkäufer und Käufer gleichermaßen tätig ist. Mit Abschluss des Kaufvertrages bekommt der Makler also vom Verkäufer die Provision in gleicher Höhe ausgezahlt wie vom Käufer. Die Neuregelung der Maklerprovision definiert somit die Verteilung der Provision („FairTeilungsprinzip“), nicht jedoch ihre Höhe. Diese passt sich an die jeweiligen, regionalen Marktgegebenheiten an.

Damit die professionelle Maklerleistung nicht nur ein Versprechen bleibt, sollte die Vereinbarung in Textform festgehalten werden. Ohnehin ist das nach dem Maklergesetz Pflicht: Was bisher bei vielen freien Maklern mündlich abgesprochen oder per Handschlag vereinbart wurde, ist nur noch in Textform gültig. Die Immobilienmakler der Sparkasse sorgen schon jetzt für Rechtssicherheit durch schriftliche Verträge.



Grundsätzlich gilt:

Der Makler kümmert sich um beide Vertragsparteien aufgrund zweier Maklerverträge. Auf Basis dieser Maklerverträge zahlen die Parteien jeweils die Hälfte der Gesamtprovision. Gegen dieses Prinzip verstoßende Maklerverträge sind unwirksam.

Vorteile der Provisionsregelung flächendeckend in ganz Deutschland:

- Bundesweit einheitliche Regelung schafft Transparenz und Vergleichbarkeit
- Senkung der Erwerbsnebenkosten für Immobilienkäufer
- Finanzielle Entlastung bei Käufer und Verkäufer durch Provisionsteilung
- Textform bei Maklerverträgen gibt Rechtssicherheit

Unser FAIRsprechen: 100% Maklerleistung für Verkäufer und Käufer



Immobilien privat verkaufen

Wir helfen Ihnen, die fünf häufigsten Probleme beim Verkauf zu meistern.

„Wir müssen raus, aber ...“

Der Möbelwagen ist schon da. Aber noch kein Käufer? Häufig werden Immobilien unter Wert verkauft, wenn der Verkäufer unter Zeitdruck steht. Ohne gute Vorbereitung kann sich die Verkaufsphase über viele Monate hinziehen. Machen Sie sich also frühzeitig klar, bis wann Sie die Immobilie verkaufen möchten und zu welchem Preis. Welche Unterlagen zum Verkaufsobjekt werden benötigt? Haben Sie ausreichend Zeit für Besichtigungen und Behördengänge eingeplant?



Grundsätzlich gilt:

Je frühzeitiger Sie die Planung beginnen, desto besser stehen Ihre Chancen, den gewünschten Verkaufspreis zu erzielen.

An folgende Unterlagen sollten Sie auf jeden Fall denken:

Grundbuchauszug mit eventuell vorhandenen Lasten, Baubeschreibung und Bauzeichnungen, Wohnflächenberechnung, Flur- und Katasterkarte, Teilungserklärung bei Teileigentum, Protokolle und Abrechnungen bei Wohnungseigentümergeinschaften

Das leisten wir für Sie

- Aufstellung eines Zeitplanes
- Erforderliche Unterlagen bestimmen
- Koordination der Besichtigungstermine

„Mein Nachbar hat viel mehr für sein Haus bekommen!“

Aussagen dieser Art hören wir von Verkäufern immer wieder. Dabei bedenken viele nicht, dass jedes Haus individuelle Vorzüge und auch Nachteile hat und zum Zeitpunkt des Verkaufs womöglich andere Marktgegebenheiten herrschen. So gehen viele Immobilienbesitzer mit unrealistischen Preisvorstellungen an den Verkauf heran. Wichtig ist aber eine marktgerechte Einschätzung des Verkaufsobjektes.

Stellen Sie die Vorzüge und Nachteile Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung gegenüber. Eine Plus-Minus-Liste hilft Ihnen, einen guten Preis zu finden.



Grundsätzlich gilt:

Je gründlicher die Marktanalyse zu Beginn – desto passender und fundierter ist der Preis.

Das leisten wir für Sie

- Marktanalyse zur Bestimmung des Marktpreises
- Beratung zur sinnvollen Behebung von preis-senkenden Mängeln in der Verkaufsvorbereitung

„Käufer gesucht – wen und wo?“

Um Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen, gilt es festzulegen, welche Zielgruppe am ehesten Interesse an Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung hat. Wer seine Zielgruppe kennt, kann gut entscheiden, mit welchen Argumenten sie bestmöglich angesprochen werden kann. Und auch, auf welchem Weg potenzielle Käufer erreicht werden.



Grundsätzlich gilt:

Je professioneller und zielgerichteter ein Objekt vermarktet wird, desto schneller und erfolgreicher gestaltet sich der Verkauf.



Das leisten wir für Sie

- Bestimmung des potenziellen Käuferkreises
- Käuferansprache über geeignete Medien
- Suche in unseren umfangreichen Interessentendaten

„Auf dem Foto sah das ganz anders aus.“

Viele Privatverkäufer wecken oftmals falsche Hoffnungen. Seriöse Informationen bauen Vertrauen auf. Falsche oder irreführende Informationen dagegen irritieren und erzeugen Skepsis. Das schwächt die eigene Position bei der Kaufverhandlung. Das Verschweigen wesentlicher Informationen kann im Extremfall sogar zur Ungültigkeit des Kaufvertrages führen.

Nutzen Sie gute und realistische Fotos, die das Objekt umfassend präsentieren. Positive Stimmungen erzeugen Fotos, wenn sie tagsüber bei guten Licht- und Wetterverhältnissen aufgenommen werden.



Grundsätzlich gilt:

Wecken Sie keine falschen Erwartungen und informieren Sie die potenziellen Käufer umfassend.

Das leisten wir für Sie

- Erstellung eines professionellen Exposés und ggfs. eines Verkaufsflyers
- Bei Besichtigungsterminen und den Verkaufsgesprächen stehen wir Ihnen zur Seite

„Wo bleibt mein Geld?“

Ein Käufer ist gefunden – was nun? Jetzt kommt der Kaufvertrag. Denken Sie daran, in diesem Kaufvertrag alles Wichtige festzulegen. Zum Beispiel den Termin für die Kaufpreiszahlung. Das geht leider oftmals unter, ist aber entscheidend, damit Sie Ihr nächstes Zuhause finanzieren können und nicht ohne Dach über dem Kopf dastehen. Zu Ihrem Schutz sollten Sie die finanziellen Verhältnisse des Käufers klären. Lassen Sie sich von ihm aktuelle Unterlagen vorlegen, die seine finanzielle Kraft belegen: Wichtig sind Eigenkapitalnachweis, Finanzierungsbestätigung seiner Bank, Einkommensnachweis und Schufa-Auskunft.

Nehmen Sie die anteilige Kostenübernahme der Grundsteuer mit in den Kaufvertrag auf. Sonst zahlen Sie diese bis zum 01.01. des Folgejahres weiter. Haben Sie einen Überblick, ob Sie vor dem Verkauf noch Pfandfreigaben einholen müssen? Knifflig kann es auch werden, wenn Sie Erbe sind. Nicht jeder Erbe ist zum Verkauf berechtigt.



Grundsätzlich gilt:

Überprüfen Sie die Bonität des Käufers, vereinbaren Sie den Zahlungstermin. Nehmen Sie alle juristisch relevanten Punkte in den Kaufvertrag auf.

Das leisten wir für Sie

- Tipps und Hinweise zum Kaufvertrag – jedoch keine juristische Beratung
- Begleitung bis zur Übergabe des Objektes

Bieterverfahren

Innovative Preisfindung für Immobilienkäufer und -verkäufer.

Die Sparkasse an Ennepe und Ruhr bietet das Bieterverfahren an!

Jede Immobilie ist einzigartig, ihr Wert von vielen Faktoren abhängig. Anders als beispielsweise bei Autos, von denen meist mehrere mit vergleichbarem Zustand angeboten werden, gibt es bei Häusern und Wohnungen nur ungefähre Anhaltspunkte für den aktuellen Marktpreis. Oft liegen die Vorstellungen von Verkäufer und Käufer weit auseinander.

Eine neue Möglichkeit, einen von beiden Seiten akzeptierten Preis zu finden, ist das Bieterverfahren, das die Sparkasse an Ennepe und Ruhr mit als erster Immobilienprofi in der Region bereits 2020 eingerichtet hat.

Und das funktioniert so:

In einer vom Verkäufer festgelegten Zeitspanne können Interessenten, die sich bei der Sparkasse an Ennepe und Ruhr dazu angemeldet haben, ein Angebot abgeben. Im Bieterverfahren bleiben sie anonym.

Mit Ende der Angebotsfrist ist das Bieterverfahren abgeschlossen und Verkäufer und Mitbietende werden über den Ausgang informiert. Während der Angebotsphase zeigt sich somit, was anderen die Immobilie wert ist.

Wichtiger Hinweis: Ein verbindlicher Kaufvertrag kommt aber weiterhin erst beim gemeinsamen Gang zum Notar zustande.

So haben letztlich beide Seiten ein gutes Gefühl, in einem absolut transparenten Verfahren den angemessenen Preis für die Immobilie gefunden zu haben.

Holen Sie das Beste für Ihre Immobilie heraus – wir unterstützen Sie dabei!

Kommunikation

So inserieren wir für Sie online: Ihr Immobilienangebot auf allen wichtigen Immobilienportalen.

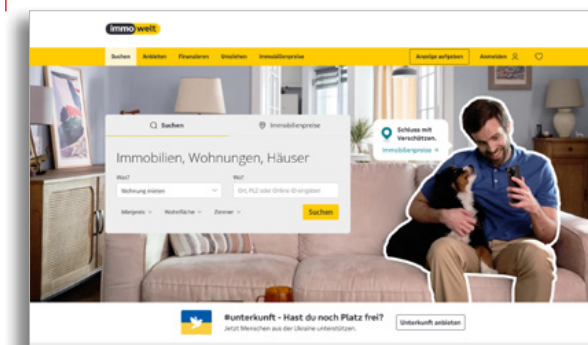
www.sparkasse-en.de/immobilien



www.s-immobilien.de



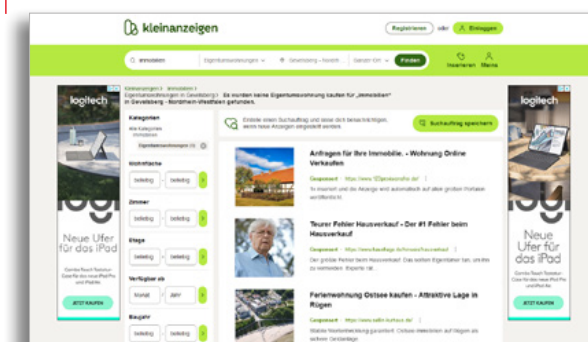
www.immowelt.de



www.immonet.de



www.kleinanzeigen.de



Sowie auf: www.immobilienscout24.de
www.markt.de
www.meinestadt.de
www.kalaydo.de
www.waz.de
etc.



Für Sie da – Unser Team

Ihre kompetenten Ansprechpartner,
wenn es um Immobilienverkauf geht.

ImmobilienCenter



Stefan Schocke
Teamleiter/Makler
02332 702-1340
s.schocke@sparkasse-en.de



Stefan Mühling
Makler
02332 702-1341
s.muehling@sparkasse-en.de



Annika Weithe
Maklerin
02332 702-1343
a.weithe@sparkasse-en.de



Bettina Eckhardt
Maklerin
02332 702-1342
b.eckhardt@sparkasse-en.de



Christina Braeske
Maklerin
02332 702-1344
c.braeske@sparkasse-en.de



Steffi Dalchow
Maklerin
02332 702-1345
s.dalchow@sparkasse-en.de



Claudia Kötter
Vertriebsassistentin
02332 702-1348
c.koetter@sparkasse-en.de



Viola Nieland
Vertriebsassistentin
02332 702-1349
v.nieland@sparkasse-en.de

Die Finanzexperten der Sparkasse

Wir kümmern uns um die
passende Finanzierung.

Gevelsberg



Ralf Voshage
Finanzierungsberater
02332 702-1351
r.voshage@sparkasse-en.de



Dirk Vogelgesang
Finanzierungsberater
02332 702-1352
d.vogelgesang@sparkasse-en.de

Wetter



Thomas Hower
Finanzierungsberater
02332 702-1353
t.hower@sparkasse-en.de



Sven Kuhaupt
Finanzierungsberater
02332 702-1354
s.kuhaupt@sparkasse-en.de

Ennepetal-Breckerfeld



Kristina Auert
Finanzierungsberaterin
02332 702-1355
k.auert@sparkasse-en.de



Jamal Diljaj
Finanzierungsberater
02332 702-1357
j.diljaj@sparkasse-en.de

ImmobilienCenter der Sparkasse an Ennepe und Ruhr

Mittelstraße 2-4
58285 Gevelsberg

Kaiserstraße 78
58300 Wetter (Ruhr)

Voerder Straße 79-83
58256 Ennepetal

Telefon 02332/702-1340

immobilien@sparkasse-en.de
www.sparkasse-en.de/immobilien



www.sparkasse-en.de/immobilien